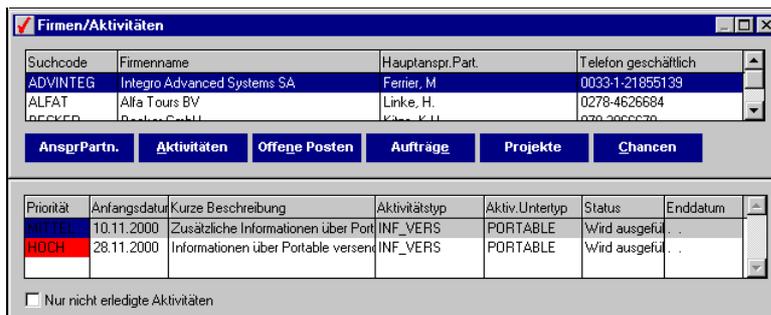


## Verkaufsinformationssystem

Suchen Sie für Ihr gesamtes Unternehmen ein integriertes Informationssystem? In dem Ihre Geschäftspartner genau einmal vorkommen, mit einem Code, einem Profil, egal ob es sich um Interessenten oder Debitoren handelt? Ein Informationssystem, das direkten Zugriff auf alle relevanten Informationen bietet, ob es sich um Aufträge, verschickte E-Mails oder Mahnungen handelt? Das Modul *Verkaufsinformationssystem* bietet Ihren Mitarbeitern die Informationen, die sie brauchen. Aber die Krux ist: alle verfügen über **dieselben** Informationen.



### Wozu brauche ich es?

Solange nur ein bis zwei Mitarbeiter im Vertrieb arbeiten, können die Informationsströme noch mit einfachen Mitteln verwaltet werden, z. B. mit Post-It-Notizen, Word-Dateien und mündlichen Vereinbarungen. Wenn Ihre Vertriebsabteilung jedoch wächst, wächst auch der Bedarf an strukturierter Kommunikation und effizientem Informationsaustausch. Ihre Debitoren und Kreditoren sind bereits in AccountView erfasst. Zentral und übersichtlich. Es liegt also nahe, Ihre "potentiellen Debitoren" auch in AccountView zu erfassen. Der Prozess, durch den aus Interessenten Debitoren werden, ist ein zentraler Teil Ihrer Geschäftsverfahren. Mit dem *Verkaufsinformationssystem* verfügen Sie über eine integrierte Lösung dafür. Dieses Kommandozentrum bietet Ihren Mitarbeitern, was sie brauchen: Informationen. Aktuell, zentral, vollständig, zuverlässig und vor allem schnell. Die wichtigen Informationen über all Ihre Geschäftspartner sind in einem Fenster nur einen Mausklick entfernt.

Wenn ein Kunde sich zum Beispiel telefonisch bei Ihnen erkundigt, wie weit seine Bestellung ist, haben Sie sein Kundenprofil aufgerufen, bevor er seinen ersten Satz beendet hat. Sie sehen, dass die Bestellung tatsächlich noch nicht geliefert wurde. Der Grund dafür ist, dass einige Rechnungen noch nicht beglichen sind, für zwei wurden sogar schon die Mahnungen verschickt. Sie können dem Kunden sofort berichten, welche Verbindlichkeiten fällig sind und wie hoch die jeweiligen Beträge sind. Sie erfassen Ihren Gesprächspartner als einen neuen Ansprechpartner dieses Debtors und halten fest, dass er versprochen hat, die Zahlung heute noch durchführen zu lassen. Oder Sie erhöhen seinen Kreditlimit. In beiden Fällen sind diese Informationen sofort für das gesamte Unternehmen verfügbar. Denn wenn er nachmittags nochmal anruft, müssen Ihre Kollegen Ihre Vereinbarungen auch kennen.

Auch hinsichtlich der Zusammenarbeit ist AccountView praxisorientiert. Wie viele E-Mails werden täglich in Ihrem Unternehmen verschickt? Wobei die Informationen aus den E-Mails eigentlich zentral verfügbar sein müssten. AccountView macht es möglich. Sie definieren die Informationen zentral in AccountView, so dass sie jedem zugänglich sind. Anschließend schicken Sie die E-Mail an Ihren Kollegen, mit einer Verknüpfung zu den Informationen in AccountView. Ihr Kollege öffnet Ihre E-Mail, klickt auf die Verknüpfung, und AccountView ruft die Informationen auf, die Sie ihm zeigen wollten. So sind die Informationen also zentral zugänglich, Sie können dennoch schnell per E-Mail auf sie hinweisen. Die Verfügbarkeit der Informationen ist ein Aspekt, ihre Verwendung jedoch mindestens genauso wichtig. Haben Sie schon mal versucht, von Microsoft Outlook aus ein personalisiertes Mailing per E-Mail zu verschicken? Es ist bestimmt nicht die einfachste Methode, mal von der Tatsache abgesehen, dass Ihre Kundendaten auf zwei Anwendungen verteilt sind. In Kombination mit Microsoft Office können Sie ein solches Mailing direkt von AccountView aus erstellen. In Form von personalisierten Briefen oder E-Mails, 100 oder 10.000 Stück. Sie erstellen eine Auswahl mit AccountView und legen in kürzester Zeit eine Mischdatei aufgrund Ihres Standardbriefes in Word an. Sie sind dann auch sicher, dass Sie jederzeit aktuelle Daten verwenden.

Natürlich möchten Sie auch nachträglich prüfen können, wer diesen Brief bekommen hat. Sie definieren in einem Schritt eine Aktivität für alle Firmen, in der Sie auf das Mailing verweisen. Oder Sie legen einfache eine Verknüpfung mit dem personalisierten Brief an! Sie können sogar Ihre Kommunikation mit Ihren Geschäftspartnern im *Verkaufsinformationssystem* unterbringen, so dass die Informationen zentral

verfügbar sind. Die Verknüpfungen mit Dokumenten bringen Sie in einer eigenen Registerkarte unter. Sie brauchen nie mehr Briefe zu suchen, da sie in den Firmenstammdaten vorhanden sind. Sie haben auch schnell eine Notiz gemacht. Jeder Ansprechpartner und jede Firma hat eine eigene Registerkarte für Notizen. Platz satt. Und der Clou ist: die Zeiten, in denen Sie am PC des Kollegen Informationen nachlesen mussten, sind vorbei. Natürlich fehlen auch die praktischen Extras nicht: mit einer Tastenkombination haben Sie Ihren Benutzernamen und das Datum eingegeben.

Das Modul bietet jedoch noch mehr Flexibilität. Denn Sie können nicht nur Firmen mit ihren Ansprechpartnern und Aktivitäten, sondern auch ihre Beziehungen untereinander definieren. Also nicht nur den Haupt- und Buchhaltungsansprechpartner einer Firma, sondern auch den Controller und den Netzwerkverwalter. Dies gilt auch für die Aktivitäten, wo Sie zusätzlich zwischen Haupt- und Nebenaktivitäten unterscheiden können. Sie können also selbst die Hauptaktivitäten Vertrieb, Marketing und Mailing anlegen, und sie anschließend feiner in Unteraktivitäten aufteilen. Einschließlich der Prioritäten. Jedes Unternehmen kann das *Verkaufsinformationssystem* nach den eigenen Anforderungen einrichten.

Jetzt wird es aber zu komplex? Verlassen Sie sich dann auf die praktischen Assistenten. Zum Beispiel zur Erfassung der Daten einer Visitenkarte. Sie kopieren die Daten direkt in den Assistenten und alle Daten (Firmen, Ansprechpartner, Tätigkeit, E-Mail etc.) werden für Sie angelegt. Wie Sie sehen: Sie brauchen die Flexibilität nicht mit Einbußen in der Anwenderfreundlichkeit zu bezahlen.

## Was kaufe ich dafür?

- Erfassung von Firmen, Ansprechpartnern und Aktivitäten; "Beförderung" der Geschäftspartner in Debitoren oder Kreditoren. Frei definierbare Beziehungen zwischen Firmen, Ansprechpartnern und Aktivitäten.
- Einzigartige Blätter- und DrillDown-Funktionen: blättern Sie in geteilten Fenstern durch alle Kombinationen von Firmen, Ansprechpartnern und Aktivitäten; Öffnen neuer Unterfenster auf Knopfdruck
- Für Gesprächspartner und Ansprechpartner: Notizen, Verknüpfungen mit Dokumenten, mehrere Telefon- und E-Mail-Felder, Dutzende von frei definierbaren Benutzerfeldern (Listenfelder und Kontrollkästchen). Das Erweiterungsmodul *BusinessModeller Verkaufsinformationssystem* lässt Ihnen dabei freie Hand. Speichern Sie ein Passfoto für jeden Ansprechpartner.
- Für Aktivitäten: Notizen, Verknüpfungen mit Dokumenten, frei definierbare Haupt- und Untertypen, Mitarbeiter, Status, farbencodierte Priorität und Anfangs- und Endzeit. Erstellung von Aktivitäten automatisch für Auswahlen von Firmen und Ansprechpartnern.
- Etiketten, Unternehmensprofil und Abbildungen drucken. Standardbriefe mit Microsoft Word in Briefe oder E-Mail mischen. E-Mails an einzelne Firmen oder Ansprechpartner senden. Visitenkarten-Assistent.

## Was bringt es?

Flexible (jedoch übersichtliche) zentrale Unterstützung Ihrer Vertriebs- und Marketingaktivitäten. Sie können zum Beispiel:

- Ihre eigene Aktivitätenstruktur definieren. Aufgrund der Kategorisierung der Kontakte mit Ihren (potentiellen) Kunden verfügen Sie über zusätzliche Vertriebsdaten. Jeder kann jederzeit auf aktuelle Informationen zugreifen.
- Ihre eigenen Kennzeichen für Firmen und Ansprechpartner definieren. Mit den Kontrollkästchen und Listefeldern passen Sie das System Ihren Wünschen an.
- Ihre gesamte Kommunikation und Korrespondenz mit Ihren Geschäftspartnern an zentraler Stelle registrieren. Anrufe in Form einer Aktivität oder Notiz, Briefe, E-Mails oder Faxe als Verknüpfung.
- Ihre Geschäftspartner per Knopfdruck zum Debitor "befördern", so dass sie sowohl im Verkaufsinformationssystem als auch in der Debitorenverwaltung erreichbar sind.
- Offene Posten und Aufträge direkt vom Verkaufsinformationssystem aus aufrufen.

Aufgrund der flexiblen Einrichtung des Moduls können Sie auf die gewohnte Weise weiterarbeiten. Der einzige Unterschied ist, dass Sie jetzt alles zentral registrieren können. Damit erzielen Sie auch die Effizienzsteigerung. Wenn Ihre fünf Mitarbeiter jede Woche eine Stunde auf der Suche nach Informationen, Briefen und Vereinbarungen sparen, hat sich das Modul schon bezahlt gemacht. Dazu kommen dann noch die personalisierten Mailings. Wenn Sie 2000 von 8000 Briefen per E-Mail versenden können, hat sich das Modul bereits mit einem Mailing bezahlt gemacht!

## Was kostet es?

Sie investieren € 895,- (exkl. USt.). Wenn Sie über AccountView Business verfügen, können Sie auch das Erweiterungsmodul *BusinessModeller Verkaufsinformationssystem* anschaffen (€ 895,-), mit dem Sie eigene Felder, Listen, Fenster und Menüs erstellen können. Für AccountView Team ist *Kontaktverwaltung* verfügbar (€ 450,-). Dies ist ein Einstiegsmodul, das einen Teil der Funktionalität vom *Verkaufsinformationssystem* enthält.